

Keberlanjutan Industri Gula Kelapa Kecamatan Bagelen Sebagai Upaya Pengembangan Ekonomi Lokal

A. Setyowati¹, P. Nugroho²

^{1,2}Universitas Diponegoro, Indonesia

Article Info:

Received: 3 August 2016

Accepted: 3 August 2016

Available Online: 23 October 2017

Keywords:

local economic development;
coconut sugar industry;
sustainability

Corresponding Author:

Anik Setyowati
Diponegoro University,
Semarang, Indonesia
Email: aniks344@gmail.com

Abstract: *Local economic development is one of the instruments to actualize regional development utilizing their local resources. Resource utilization in a region also depends on the potential in the region, such as the coconut sugar industry in the Bagelen District, Purworejo that use raw materials and local labors. Although coconut sugar industry is small-scale industries and households, but its existence began ogled by the international market. The high demand can not be met by the owner of the industry due to lack of manpower and the middlemen involved in marketing. Because of it, fears about the sustainability of the coconut sugar industry in the District Bagelen. This research used mixed method with Triangulation Design models. The results showed that coconut sugar and crystal sugar are difficult to continue to be a growing industry as the local economic development efforts. Coconut sugar faced a problem with the unstable price, while crystal sugar doesn't have permission to label products, so they rely on the existence of the companies*

Copyright © 2016 TPWK-UNDIP

This open access article is distributed under a

Creative Commons Attribution (CC-BY-NC-SA) 4.0 International license.

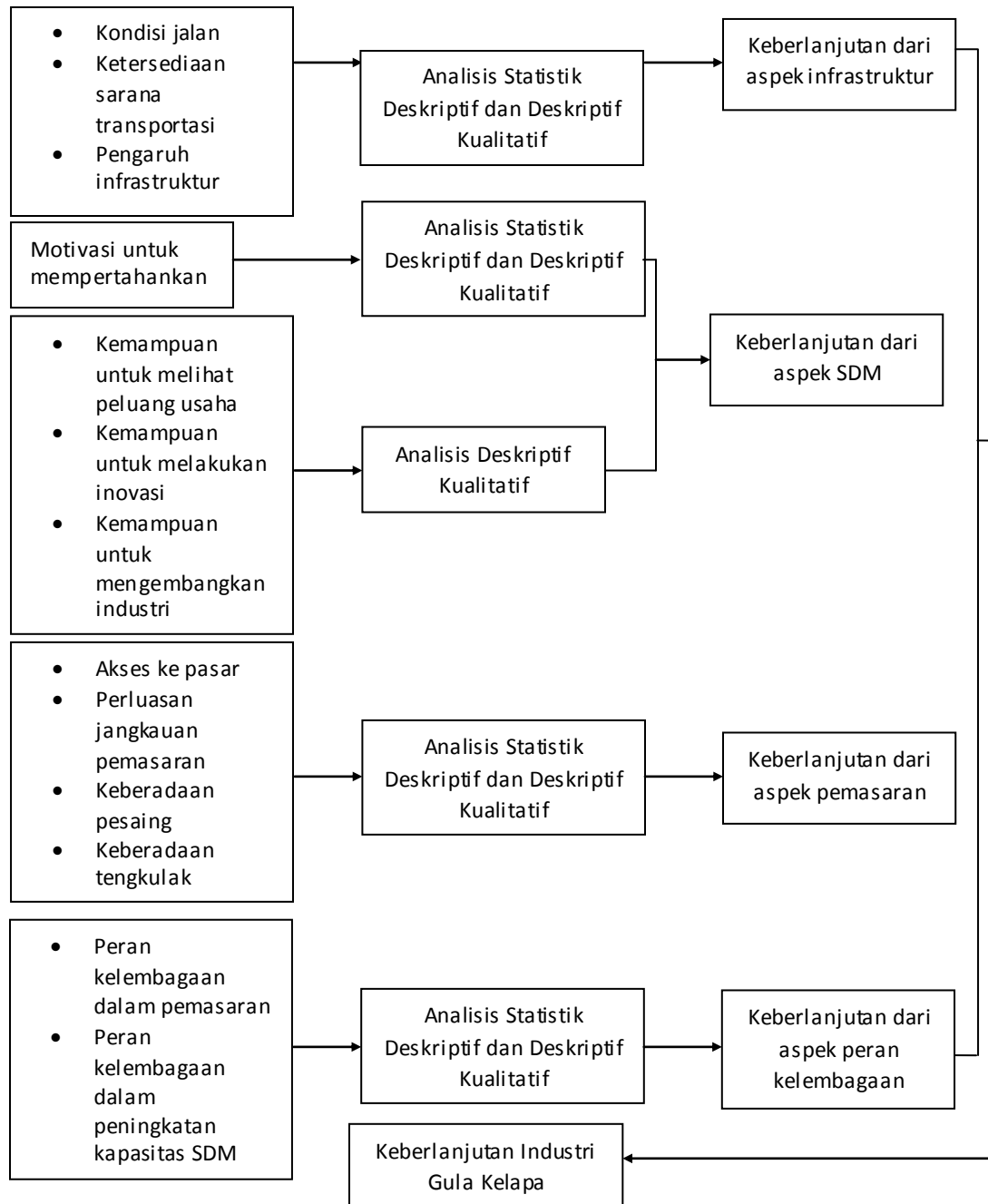
Setyowati, A., & Nugroho, P. (2016). Keberlanjutan Industri Gula Kelapa Kecamatan Bagelen Sebagai Upaya Pengembangan Ekonomi Lokal. *Jurnal Teknik PWK (Perencanaan Wilayah dan Kota)*, 5(3), 195–202.

1. PENDAHULUAN

Sektor industri merupakan salah satu sektor penggerak perekonomian di Indonesia. Sesuai dengan data EPS yang diolah Kementerian Perindustrian Republik Indonesia pada triwulan III tahun 2012, sektor industri pengolahan nonmigas khususnya menunjukkan pertumbuhan yang cukup tinggi yaitu sebesar 7,3%. Hal ini memberikan dampak positif bagi Indonesia, karena pertumbuhan Indonesia menjadi pertumbuhan tertinggi kedua di Asia setelah China dan tertinggi ke-5 dunia (Kemenperin, 2012). Untuk mengembangkan sektor industri, pemerintah melaksanakan program dan upaya salah satunya adalah pengembangan industri kecil dan menengah. Untuk merealisasikannya, Kemenperin menetapkan dua pendekatan yaitu *top-down* dan *bottom-up* yang kemudian disusun pula 35 roadmap pengembangan kluster di Indonesia.

Keberadaan kluster-kluster industri tersebut tidak terlepas juga dari keberadaan industri skala kecil dan rumah tangga (IKRT). Pada nyatanya keberadaan IKRT tersebut mampu memecahkan masalah pengangguran dan pemerataan distribusi pendapatan. IKRT yang memiliki skala kecil ini dapat digolongkan ke dalam usaha kecil yang umumnya berjumlah besar dan bersifat padat karya. Salah satu industri berskala kecil dan rumah tangga adalah industri gula kelapa di Kecamatan Bagelen, Kabupaten Purworejo. Terdapat tiga jenis komoditas gula yang dihasilkan, yaitu gula cetak, gula semut dan gula semut dengan varian rasa. Secara eksisting produk gula cetak memiliki jangkauan pemasaran hingga Yogyakarta, namun komoditas ini mengalami masalah pada harga yang tidak stabil di pasaran. Sedangkan untuk komoditas gula semut ternyata sudah dilirik oleh pasar ekspor. Hal ini terjadi seiring dengan pembatasan konsumsi gula tebu di Amerika dan negara-negara di Eropa (KRJogja Online, 2012). Oleh karena itu, permintaan gula semut organik atau gula semut yang murni tanpa bahan tambahan berupa bahan kimia tergolong tinggi untuk pasaran ekspor.

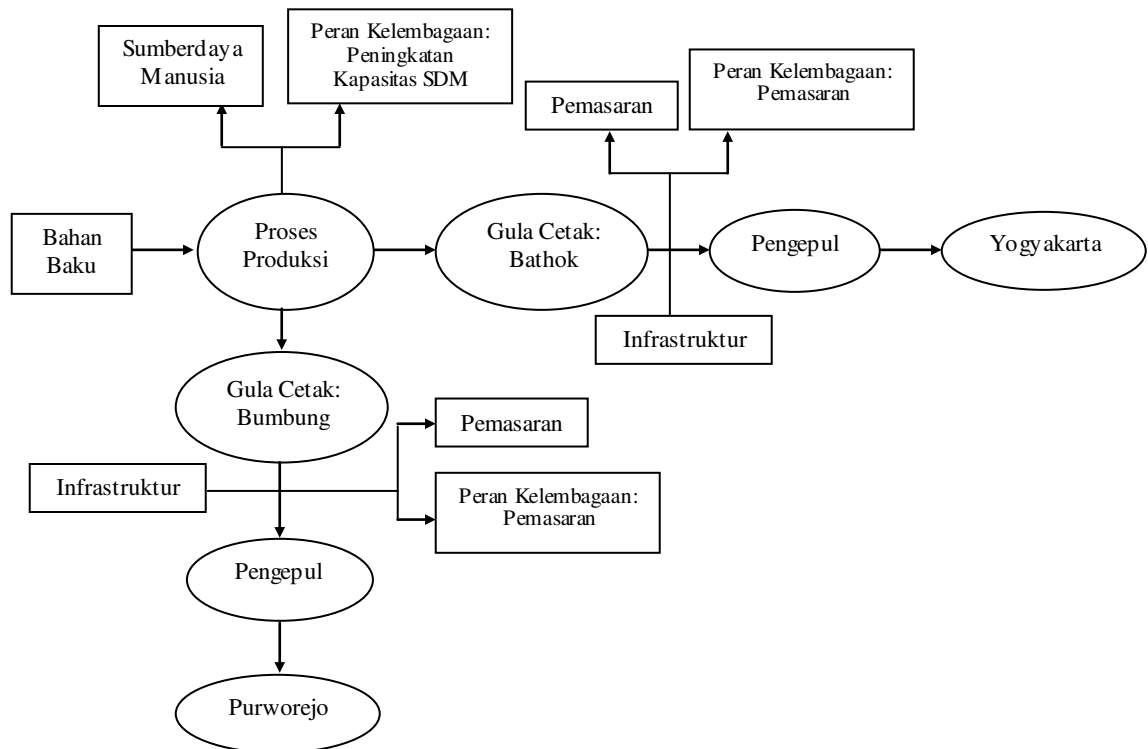
2. DATA DAN METODE



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Keberlanjutan Komoditas Gula Cetak

Gula cetak produk Kecamatan Bagelen memiliki dua jenis komoditas yaitu gula cetak batok dan cetak bumbung.



a. Bahan Baku

Aspek bahan baku terdiri dari tiga sub aspek, yaitu ketersediaan, akses dan harga. Ketersediaan bahan baku di Kecamatan Bagelen didukung oleh kondisi topografis wilayah yang memang cocok untuk tanaman kelapa tumbuh subur. Namun, saat musim kemarau jumlah nira yang dihasilkan menjadi lebih sedikit, sehingga dapat dikatakan produksi nira tidak stabil. Ketidakstabilan ini tidak lantas membuat perajin mengakses bahan baku dari wilayah atau pihak lain. Perajin juga tidak memiliki strategi lain untuk memenuhi kebutuhan nira setiap harinya ketika produksi nira menurun, sehingga produksi gula kelapa dan pemasukan untuk perajin juga menjadi tidak stabil.

Dari segi akses, ini dilihat dari tingkat kemudahan perajin dalam mendapatkan bahan baku. Untuk akses bahan baku cenderung lebih mudah karena lokasi bahan baku yang dekat tempat produksi, yaitu antara 40meter – 2 km. Kemudian untuk sub aspek harga hanya berlaku bagi perajin yang tidak memiliki kebun kelapa sendiri. Terdapat dua sistem yang berlaku, yaitu sistem berbayar dan sistem kontrak. Sistem berbayar adalah sistem dengan pembayaran per pohon/bulan, sedangkan sistem kontrak yaitu bergantian mengambil nira dengan pemilik pohon, misalnya tiga hari pertama pemilik pohon, kemudian tiga hari berikutnya pihak pengontrak. Sistem ini tidak mengeluarkan biaya sama sekali, sehingga sistem kontrak lebih menguntungkan dibandingkan dengan sistem berbayar.

b. Sumberdaya Manusia

Aspek sumberdaya manusia terdiri dari tiga poin yaitu motivasi untuk mempertahankan, kemampuan pengembangan dan inovasi produk, serta kemampuan melihat peluang usaha. Pertama yaitu motivasi untuk mempertahankan, perajin memiliki motivasi yang tinggi untuk mempertahankan industri gula kelapa komoditas gula cetak. Namun, motivasi yang tinggi ini tidak dibarengi dengan dukungan kondisi pasar, karena harga gula cetak yang tidak stabil.

Kemudian, dari kemampuan inovasi, sudah mulai ada perajin gula cetak yang mulai memproduksi gula semut. Hal ini dikarenakan komoditas gula semut yang lebih menguntungkan dari segi harga. Adanya keinginan dan kemampuan untuk berinovasi dari gula cetak menjadi gula semut tersebut mengindikasikan bahwa perajin memiliki motivasi yang cukup tinggi untuk mempertahankan bahkan mengembangkan produksi gula kelapa. Untuk upaya pengembangan produk dilihat dari upaya pemasarannya seperti membuat kemasan dan label untuk produk. Secara eksisting belum ada upaya untuk pengembangannya. Gula cetak cukup disetorkan dengan kemasan plastik seadanya. Kemasan yang seadanya tersebut jelas membuat harga jual produk menjadi berbeda dibandingkan dengan produk yang memiliki kemasan bagus.

Kemudian yang terakhir dari aspek sumberdaya manusia adalah kemampuan melihat peluang usaha yang diartikan sebagai kemampuan perajin dalam melihat kondisi pasar. Perajin gula cetak umumnya paham produk gula semut merupakan produk yang memiliki nilai jual tinggi. Untuk produk gula cetak pun, perajin juga paham tentang lingkup pemasaran untuk kedua jenis komoditas, yaitu batok dan bumbung.

c. Infrastruktur

Aspek infrastruktur terdiri dari dua sub aspek, yaitu kondisi jalan dan ketersediaan sarana transportasi. Kondisi jalan di Kecamatan Bagelen tergolong beragam dan dipengaruhi kondisi topografis wilayah. Desa-desa yang memproduksi gula cetak umumnya berada di daerah topografi datar, sehingga kondisi jalan tergolong baik. Terdapat dua persepsi untuk pengaruh kondisi jalan, yaitu kondisi jalan cukup berperan dalam pemasaran karena terkait efisiensi waktu dan kondisi jalan yang sebenarnya tidak terlalu berpengaruh karena perajin memilih menjualnya kepada pengepul yang lokasinya mudah dijangkau. Dikatakan tidak berpengaruh karena semua pengepul memberikan patokan harga yang hampir sama.

Kemudian dari ketersediaan sarana transportasi, secara umum, perajin gula cetak memasarkan produknya atau menjualnya ke pengepul dengan cara berjalan kaki, menggunakan kendaraan pribadi atau menggunakan transportasi umum atau angkot. Adanya angkutan umum bagi perajin yang tidak memiliki kendaraan pribadi termasuk membantu pemasaran, namun waktu yang tidak pasti belum sepenuhnya membantu pemasaran produk, sehingga dari segi ketersediaan sarana transportasi belum sepenuhnya mendukung pemasaran produk gula kelapa komoditas gula cetak.

d. Pemasaran

Terdapat empat sub aspek dalam menganalisis keberlanjutan dari aspek pemasaran, yaitu akses ke pasar, perluasan jangkauan pemasaran, keberadaan tengkulak dan keberadaan pesaing. Akses ke pasar merupakan tingkat kemudahan yang dirasakan perajin dalam menjual gula kelapa langsung ke pasar atau ke konsumen. Ada beberapa faktor yang menyebabkan menjual ke pasar atau ke konsumen langsung dianggap sulit, salah satunya adalah terkait faktor harga. Adanya proses tawar menawar dengan pembeli secara langsung, justru dianggap perajin sebagai satu hal yang menyulitkan dalam proses pemasaran karena kondisi pasar tidak selalu memberikan keuntungan bagi perajin. Kemudian perluasan jangkauan pemasaran termasuk sulit untuk dilakukan. Sulit atau tidaknya perluasan jangkauan pemasaran bergantung pada kemudahan yang diberikan pihak pengepul yang membuat perajin merasa enggan untuk menjual ke pihak atau wilayah lain.

Keberadaan tengkulak yang kemudian disebut sebagai pengepul tergolong membantu pemasaran. Terdapat dua sistem, yaitu ada barang ada uang atau dibayarkan langsung setelah produk diterima pengepul, ada juga sistem barter yaitu menukarkan produk gula dengan barang kebutuhan sehari-hari. Ini biasanya berlaku untuk pengepul yang memiliki warung. Sistem barter ini akan mempermudah karena perajin tidak perlu menambah biaya untuk menjualnya ke pasar, sedangkan sisi negatifnya adalah permainan harga dari pengepul bagi perajin yang tidak mengetahui pasaran harga gula. Terakhir dari keberadaan pesaing, bahwa keberadaan pesaing yang berbuat curang sekalipun tidak mengganggu perajin dalam menjalankan industrinya. Hal ini dikarenakan pengepul umumnya sudah paham produk gula yang berkualitas tanpa campuran bahan kimia ataupun campuran lainnya.

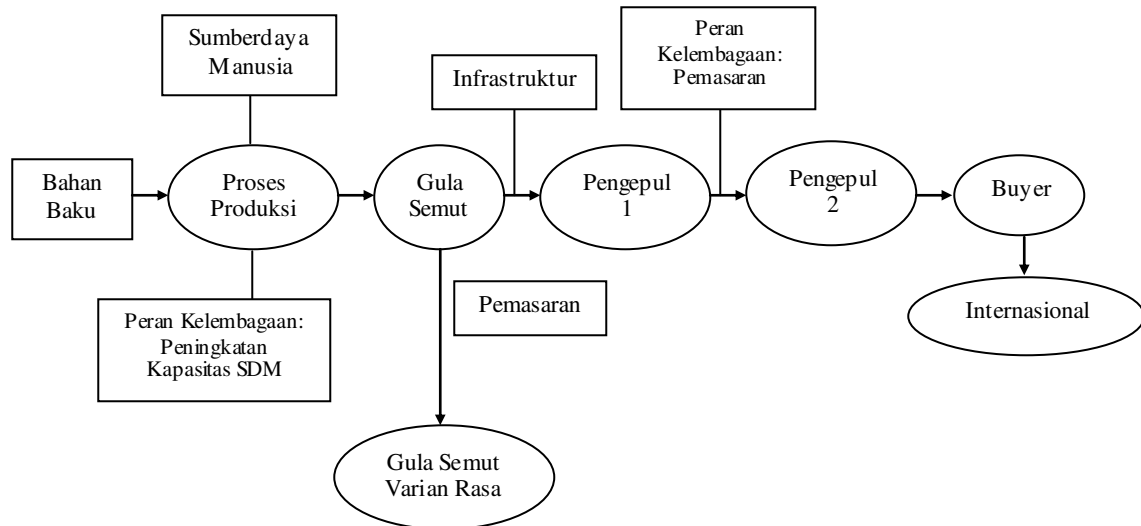
e. Peran Kelembagaan

Peran kelembagaan terdiri dari dua, yaitu dalam peningkatan kapasitas sumberdaya manusia dan pemasaran. Gula cetak sebagai komoditas yang memiliki harga jual lebih rendah dibandingkan gula semut dan memiliki harga pasar yang tidak stabil cenderung kurang mendapatkan perhatian. Hal tersebut menyebabkan komoditas ini kurang mendapatkan perhatian baik dari pelatihan maupun

bantuan peralatan. Untuk peran kelembagaan dalam pemasaran, hanya dua perusahaan besar yang menerima produk gula cetak yaitu CV Bapang Samudra yang merupakan perusahaan lokal yang dikelola penduduk asli Bagelen dan PT Bening yang berlokasi di Yogyakarta. Untuk lainnya, pemasaran tetap dilakukan kepada pengepul yang berlokasi di Pasar Krendetan dan di Pasar Baledono.

Analisis Keberlanjutan Komoditas Gula Semut

Gula semut merupakan komoditas gula kelapa unggulan di Kecamatan Bagelen, karena pemasarannya yang sudah mencapai pasar internasional.



a. Bahan Baku

Kondisi bahan baku untuk komoditas ini sama dengan komoditas gula cetak, yang membedakan adalah adanya sistem pengkodean untuk gula semut. Pengkodean ini dilakukan dengan menandai pohon milik perajin yang terikat dengan perusahaan agar produk gula terjaga mulai dari pohonnya. Terjaga disini dimaksudkan agar produk gula semut bebas bahan kimia sejak dari pohonnya. Pengkodean ini memberikan keuntungan bagi perajin karena sistem yang diberlakukan cenderung membuat perajin merasa tenang. Hal tersebut dikarenakan perajin menjadi paham bagaimana harus menjaga kualitas produk mulai dari bahan bakunya dan perajin juga merasa tenang karena ada jaminan untuk gula semut yang mereka produksi akan memberikan keuntungan.

b. Sumberdaya Manusia

Dari motivasi untuk mempertahankan, perajin gula semut memiliki motivasi yang lebih tinggi dibandingkan perajin gula cetak untuk mempertahankan industri. Hal ini dipengaruhi juga oleh harga gula semut yang lebih tinggi. Kemudian dari kemampuan inovasi, perajin gula semut melakukan inovasi dari gula semut menjadi gula semut varian rasa. Inovasi ini juga hanya dilakukan oleh tiga desa, yaitu Desa Krendetan melalui KUB Sumber Rejeki, Desa Durensari melalui Koperasi Mitra Usaha, dan Desa Semono melalui Kelompok Wanita Tani. Adanya inovasi yang dilakukan perajin secara langsung berpengaruh terhadap nilai jual produk yang menjadi lebih tinggi. Kemudian adanya peningkatan nilai produk tersebut akan berpengaruh langsung terhadap pendapatan perajin yang juga semakin meningkat. Hal inilah yang memotivasi perajin untuk terus memproduksi gula semut, disamping menjadi perajin gula merupakan pekerjaan utama bagi mereka.

Dari kemampuan melihat peluang usaha, perajin hanya sebatas mengetahui kisaran harga gula, dimana harga gula semut memang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan gula cetak. Untuk segi kualitas produk, perajin belum memahami produk gula semut seperti apa yang memiliki nilai jual tinggi. Perajin yang hanya mengetahui kisaran harga tanpa mengetahui kualitas gula semut, belum mendukung keberlanjutan industri gula kelapa di Kecamatan Bagelen. Oleh karena itu, perlu adanya *sharing* tentang spesifikasi gula semut bernilai jual tinggi.

c. Infrastruktur

Kondisi jalan di desa-desa penghasil gula semut cenderung kurang baik. Hal ini dikarenakan lokasi desa-desa tersebut yang berada di daerah dengan topografis curam. kondisi jalan tidak berpengaruh terhadap pemasaran gula semut. Hal ini dikarenakan perajin yang lebih memilih menjualnya kepada pengepul yang lokasinya mudah dijangkau. Selain itu, pemasaran gula semut yang bukan lokal Purworejo, menyebabkan keberadaan pengepul yang terjangkau membantu pemasaran komoditas gula semut. Kemudian dari segi ketersediaan sarana transportasi, Banyak perajin gula semut yang memiliki kendaraan pribadi seperti motor ataupun sepeda yang digunakan untuk memasarkan atau menyetorkan gula kepada pihak pengepul. Perajin cenderung memilih menjual produk mereka kepada pengepul yang lokasinya dijangkau, maka ketersediaan sarana transportasi pun tidak berpengaruh terhadap industri gula kelapa yang perajin jalankan.

d. Pemasaran

Akses ke pasar untuk komoditas ini tergolong sulit karena pasaran yang bukan lokal Purworejo sehingga membutuhkan jembatan untuk memasarkan adanya keterikatan dengan pihak pengepul. Pasaran gula semut yang mencapai internasional pada nyatanya tergolong sulit bagi perajin karena akses ke pasar internasional membutuhkan syarat-syarat terkait ekspor, sedangkan permintaan untuk pasaran lokal Purworejo dan Yogyakarta untuk komoditas ini tidak ada, sehingga keberadaan pengepul termasuk membantu pemasaran komoditas gula semut. Kemudian keterikatan dengan pihak pengepul atau perusahaan, mereka memberikan kemudahan dan keuntungan bagi perajin salah satunya yaitu memberikan pinjaman dengan sistem pengembalian yang tidak memberatkan perajin, sehingga perajin merasa enggan untuk menjualnya ke lain pihak.

Untuk perluasan jangkauan pemasaran pun juga sulit dilakukan karena permintaan untuk gula semut bukan berasal dari lokal melainkan internasional. Dapat dikatakan bahwa penawaran tidak akan bertemu dengan permintaan tanpa bantuan pengepul atau pihak perusahaan, sehingga perluasan jangkauan pemasaran sulit untuk dilakukan untuk produk gula semut. Kemudian keberadaan tengkulak, tergolong membantu pemasaran gula semut. Tengkulak atau pengepul produk gula semut tersebar di desa-desa yang menghasilkan produk gula semut, seperti di Desa Somorejo, Hargorojo, Semono, Tlogokotes, Sokoagung dan Durensari. Pengepul di desa-desa tersebut macam-macam bentuknya, mulai dari model warung atau toko kelontong, hingga berbentuk koperasi dan kelompok tani. keberadaan tengkulak atau pengepul ini mendukung keberlanjutan industri karena erat kaitannya dengan perannya sebagai jembatan untuk pemasaran dengan sistem pembayaran dan sistem-sistem lain yang diberlakukan yang cenderung menguntungkan perajin.

e. Peran Kelembagaan

Peran kelembagaan dalam peningkatan kapasitas sumberdaya manusia dilihat dari program pelatihan atau pemberdayaan yang diberikan. Pelatihan yang diberikan cenderung kurang merata dan kurang terpadu. Tidak semua perajin merasakan adanya pelatihan yang diberikan baik dari pihak perusahaan ataupun pihak dinas. Salah satu perusahaan yang memberikan pelatihan adalah CV. Bapak Samudra dengan sistem 'tukar ilmu'. Sistem ini dijalankan dengan cara menarik lima perajin untuk mengikuti pelatihan kemudian mengajarkan ilmu yang mereka dapat dari pelatihan kepada tetangga atau perajin lainnya. Tidak terpadunya pelatihan yang diberikan disebabkan pelatihan berasal dari berbagai pihak, termasuk dari swasta atau pihak perusahaan yang menerima gula kelapa produksi Kecamatan Bagelen. Hal ini menyebabkan industri gula kelapa ini berjalan sendiri-sendiri sesuai dengan kebutuhan pihak yang memberikan pelatihan.

Kemudian untuk pemasaran, komoditas gula semut yang dapat sampai pasar internasional ini dijumpai oleh empat perusahaan besar yakni CV. Bapak Samudra, CV. Megalnovasi Karya Mandiri, CV. Mana Anugrah Sejahtera, dan PT. Bening. Selain keberadaan perusahaan-perusahaan tersebut, terdapat pula lembaga lokal seperti koperasi, kelompok tani dan kelompok usaha. Selain sebagai jembatan untuk pemasaran produk gula semut, keberadaan perusahaan tersebut juga memberikan keuntungan dan kemudahan bagi perajin, seperti pemberian pinjaman uang dengan sistem pengembalian yang mudah dan jaminan kesehatan. Keuntungan dan kemudahan tersebut secara tidak langsung membuat perajin enggan untuk memperluas jangkauan pemasaran ataupun mengupayakan pengembangan industri gula kelapa yang mereka jalankan, sehingga industri gula kelapa sulit untuk berkembang.

4. KESIMPULAN

Komoditas gula cetak secara umum belum dapat berlanjut sebagai upaya pengembangan ekonomi lokal. Hal ini terkait dengan kondisi pasar yaitu harga yang tidak stabil yang menyebabkan komoditas ini minim perhatian, baik dari lembaga terkait maupun dari pihak perusahaan penerima gula. Komoditas gula ini juga dipandang kurang menguntungkan karena memang harganya yang jauh lebih rendah dibandingkan dengan harga gula semut. Untuk komoditas gula semut, merupakan komoditas yang potensial untuk dikembangkan karena komoditas ini yang dilirik oleh pasar internasional. Perkembangan industri gula kelapa mulai dari gula cetak menjadi gula semut menunjukkan bahwa terjadi perkembangan yang positif untuk produk gula kelapa karena gula semut memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Perkembangan ini menunjukkan adanya upaya inovasi yang dilakukan oleh perajin dan menunjukkan adanya motivasi dari perajin untuk mempertahankan industri gula kelapa yang mereka jalankan. Motivasi yang tinggi untuk mempertahankan ini didukung oleh kemudahan yang diberikan pihak pengepul ataupun perusahaan.

Selain itu, upaya inovasi lainnya yang dilakukan oleh beberapa perajin adalah dengan memproduksi gula semut varian rasa. Hal ini menunjukkan bahwa industri gula kelapa telah menciptakan lapangan pekerjaan yang sesuai dengan kemampuan warga masyarakat Kecamatan Bagelen. Upaya inovasi juga sudah didukung oleh beberapa perajin melalui kelompok perajin, dengan membuat kemasan dan label untuk produk gula semut dan gula semut varian rasa yang mereka produksi. Hanya saja upaya pengemasan dan pelabelan ini masih terganjal ijin produksi untuk komoditas gula semut maupun gula semut varian rasa. Oleh karena itu, akses ke pasar masih membutuhkan bantuan tengkulak atau pengepul dan perusahaan-perusahaan terkait sebagai jembatan untuk menjual gula semut mereka ke pasar internasional, sedangkan untuk gula semut varian rasa jangkauan pemasaran hanya lokal Bagelen atau Purworejo saja. Masalah ijin produksi tersebut menyebabkan perluasan jangkauan pemasaran sulit untuk dilakukan. Perluasan jangkauan pemasaran akan mudah dilakukan jika komoditas gula semut atau gula semut varian rasa Kecamatan Bagelen memiliki kemasan dan label yang berijin produksi serta syarat-syarat lain terkait pemasaran, sehingga untuk pemasaran gula semut tidak lagi bergantung pada perusahaan-perusahaan tersebut dan pemasaran gula semut dengan varian rasa tidak hanya lokal Bagelen dan Purworejo.

5. REFERENSI

- Adisasmita, R. (2005). Dasar-Dasar Ekonomi Wilayah. *Yogyakarta: Graha Ilmu*.
- Artiningsih, A., & Handayani, W. (2009). Analisis Peringkat Daya Saing Sektor Usaha dan Penerapan Kebijakan Pengembangan Ekonomi Lokal Kota Semarang. *Jurnal RIPTAK*, 3(1), 1-11.
- Blakely, E. J. (1994). *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*. United States of America: Sage Publications.
- Bungin, B. (2007). Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya.
- Dawkins, C. J. (2003). Regional development theory: conceptual foundations, classic works, and recent developments. *CPL bibliography*, 18(2), 131-172.
- Dunford, M. (2009). Regional development models. *International Encyclopedia of Human Geography*, 9, 192-201.
- Ely Supriyadi, R. (2007). Telaah Kendala Penerapan Pengembangan Ekonomi Lokal: Pragmatisme dalam Praktek Pendekatan PEL. *Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota*, Vol 18(2), 102-123
- Faizal, M. (2014). The Empowerment Sustainable of Micro and Small Entrepreneurs in the Implementation of Corporate Social Responsibility in Bogor District West Java. *International Journal of Humanities and Social Science* Vol.4, No.9 (1); July 2014
- Gasser, M. (2005). *Pembangunan Ekonomi Lokal dalam Situasi Pasca Krisis: Panduan Operasional*. Jakarta: Kantor Perburuahan Internasional
- Jebna, A. K. K., & Baharudin, A. S. (2013). Factors Affecting Small and Medium Enterprises Success: An Exploratory Study. *Sains Humanika*, 64(3).
- Khomsiyah, et al. 2013. Membangun Kemandirian Ekonomi Melalui Pembangunan Ekonomi Lokal Berkelanjutan untuk Meningkatkan Kualitas Hidup Manusia. Makalah disampaikan pada Konvensi Kampus IX dan Temu Tahunan XV Forum Rektor Indonesia
- Koe, W. L., & Majid, I. A. (2014). Socio-cultural factors and intention towards sustainable entrepreneurship. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 7(13), 145-156.
- Kuncoro, M. (2007). *Ekonomika industri Indonesia: menuju negara industri baru 2030?*. Penerbit Andi.

- Najmulmunir, N. (2012). Strategi Pengembangan Ekonomi Kerakyatan Dalam Penguatan Ekonomi Lokal Di Kabupaten Bekasi. *Jurnal FISIP: MADANI*, 6(02).
- Pemerintah Kabupaten Purworejo. (2014). Peraturan Daerah Kabupaten Purworejo Nomor 14 Tahun 2012 tentang Agribisnis. Purworejo. Pemerintah Kabupaten Purworejo
- Prasetyo, B., & Jannah, L. M. (2005). Metode Penelitian Kuantitatif: teori dan aplikasi. *PT Raja Grafindi Persada, Jakarta*.
- Prijana, P. (2005). *Metode Sampling Terapan untuk Penelitian Sosial*. Bandung: HUMANIORA
- Raditya, A. F. *Keberlanjutan Sentra Industri Alas Kaki Cibaduyut Sebagai Pusat Pengembangan Ekonomi Lokal*. Bandung: Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota A SAPPK V1N3
- Rahma, H. (2012). *Acuan Penerapan Ekonomi Lokal untuk Kota dan Kabupaten*. Jakarta: Dirjen Cipta Karya, Kementrian Pekerjaan Umum
- Santoso, S. (2003). Statistik Deskriptif: Konsep dan Aplikasi dengan MS Excel dan SPSS.
- Sari, S. R. (2014). Kinerja Pelayanan Alun-alun Kota Purworejo Sebagai Ruang Publik. Proposal Tugas Akhir. Semarang: Fakultas Teknik UNDIP
- Sarwono, J. (2006). Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS 13.
- Sjaifudian, H., & Haryadi, D. (1995). *Strategi dan agenda pengembangan usaha kecil*. Akatiga.
- Statistik, B. P. (2010). *Hasil Sensus Penduduk Kabupaten Purworejo*. Badan Pusat Statistik. Provinsi Jawa Tengah.
- Statistik, B. P. (2011). *Kabupaten Purworejo dalam Angka Tahun*. Badan Pusat Statistik. Kabupaten Purworejo.
- Statistik, B. P. (2011). *Kecamatan Bagelen dalam Angka*. Badan Pusat Statistik. Kabupaten Purworejo
- Statistik, B. P. (2013). *PDRB Kabupaten Purworejo*. Badan Pusat Statistik. Kabupaten Purworejo
- Statistik, B. P. (2014). *Kabupaten Purworejo dalam Angka*. Badan Pusat Statistik. Kabupaten Purworejo
- Sudjana. 2005. *Metoda Statistika*. Bandung: PT. Tarsito Bandung
- Sugiyono, P. D. (2013). Metode Penelitian Manajemen. *Bandung: ALFABETA, CV*.
- Sulisyanto, D. (2011). Ekonometrika Terapan Teori dan Aplikasi dengan SPSS.
- Widyaningrum, N. (2003). *Pola-pola eksploitasi terhadap usaha kecil*. Yayasan Obor Indonesia.
- www.kemenperin.go.id (website resmi Kementrian Perindustrian Republik Indonesia)
- www.KRJogja.com (website Kedaulatan Rakyat Online Yogyakarta)
- Yunus, H. S. (2010). Metodologi Penelitian Wilayah Kontemporer. *Yogyakarta: Pustaka Pelajar*.
- Zulkamain, Z. (2003). *Membangun Ekonomi Rakyat: Persepsi tentang Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*. Yogyakarta: Adicita Karya Nusa